ВАЛЕРИЙ ГРИБАНОВ,
РЕДАКТОР BUSINESS GUIDE
«СТРОИТЕЛЬ»

УСЛОВНЫЙ РЕФЛЕКС НА НЕДВИЖИМОСТЬ

В очередной раз на рынке строительства оживление. Как и последние несколько всплесков покупательской активности, вызвано оно не резко улучшившимся благосостоянием жителей региона, а очередным кризисом. Правда, на этот раз кризис не общеэкономический, а отраслевой: полная неизвестность в части того, как будет развиваться строительный комплекс страны в ближайшие годы, поселила неуверенность как в девелоперах, так и покупателях. А у россиян уже за последние двадцать лет выработался условный рефлекс: в любой непонятной ситуации покупай недвижимость. Опасения, что отмена долевого строительства поднимет цены на 10–20%, а по некоторым прогнозам — и на все 40%, заставляют и тех, кто нуждается в улучшении жилищных условий, и тех, кто просто хочет сохранить свои сбережения, приобретать в срочном порядке строящееся жилье. В результате, по крайней мере крупные компании, констатируют и рост продаж, и — впервые за последние несколько лет — рост цен на «первичку».

Однако некоторые эксперты полагают, что всплеск этот продлится недолго. Значительное число застройщиков сегодня набрало внушительный объем проектов, который позволит вводить недвижимость по старым правилам еще два-три года, а у некоторых компаний запасов хватит так и вовсе на пять лет.

Да и насчет такого уж значительного роста цен, как полагают аналитики, быть уверенным тоже не стоит. Издержки девелоперов, безусловно, возрастут. Но покупательная способность населения от этого не изменится. И оттого, что расходы строителей вырастут, платить за недвижимость в полтора раза больше такое же количество покупателей, как сегодня, очевидно, не сможет. А значит, девелоперам придется либо в разы сокращать объемы ввода, что неминуемо приведет к потере доли на рынке, либо сокращать рентабельность своего бизнеса.

Как бы там ни было, при таких перспективах планы властей в ближайшие годы увеличить объемы ввода жилья в России до 120 млн кв. м (это в несколько раз больше, чем вводится сейчас) кажутся малореальными. Сохранить бы нынешние объемы.

ГРАФИКА НА ОБЛОЖКЕ: АРСЕНИЙ БЛИНОВ

УСПЕТЬ В ПОСЛЕДНИЙ ВАГОН

НЕСМОТРЯ НА ТО, ЧТО ЭКСПЕРТЫ РЫНКА ГОВОРЯТ ОБ ОХЛАЖДЕНИИ РЫНКА СТРОИТЕЛЬСТВА, СТАТИСТИКА СВИДЕТЕЛЬСТВУЕТ О ЗНАЧИТЕЛЬНОМ РОСТЕ ПРОДАЖ У ПЕТЕРБУРГСКИХ ДЕВЕЛОПЕРОВ, РАБОТАЮЩИХ В ЖИЛОМ СЕГМЕНТЕ, А ТАКЖЕ О ЗАМЕТНОМ РОСТЕ ЦЕН НА РЫНКЕ ПЕРВИЧНОГО ЖИЛЬЯ В ПЕРВОМ ПОЛУГОДИИ 2018 ГОДА. АНАЛИТИКИ ПОЛАГАЮТ, ЧТО ЭТО СВЯЗАНО С ЖЕЛАНИЕМ ПОКУПАТЕЛЕЙ УСПЕТЬ В «ПОСЛЕДНИЙ ВАГОН», ПЕРЕД ОТМЕНОЙ СХЕМЫ ДОЛЕВОГО СТРОИТЕЛЬСТВ, ДЕКЛАРИРУЕМОЙ РОССИЙСКИМИ ВЛАСТЯМИ. РОМАН РУСАКОВ

ЕВГЕНИЙ ПАВЛЕНКО

ГЛАВНУЮ ПОДДЕРЖКУ СПРОСУ ПРОДОЛЖАЕТ ОБЕСПЕЧИВАТЬ ДОСТУПНАЯ ИПОТЕКА

По данным консалтингового центра «Петербургская недвижимость», результаты продаж за первое полугодие 2018 года превысили результаты аналогичного периода прошлого года на 20%, совокупный спрос составил 2,2 млн кв. м против 1,8 млн в первом полугодии 2017 года. При этом наиболее высокие результаты продемонстрировали объекты, возводимые на городских территориях: прирост спроса к первому полугодию 2017 году составил 35%.

Второй квартал прошел достаточно активно, при этом был высоким результат и первого квартала. Вывод новых объектов в продажу сопоставим с объемом реализации: за первое полугодие вывели 2,2 млн кв. м, при этом Петербург занимает 78% в объеме, остальное — пригородная зона.

«Среди причин увеличения объема спроса следует назвать активность застройщиков, расширение географии объектов, в том числе дальнейшее освоение территорий редевелопмента. Инвесторов особенно интересуют предложения на старте с оптимальным соотношением цены и качества в центре города. Рынок оживился и благодаря новостям об изменении законодательной базы (214-ФЗ), которые подогрели интерес покупателей»,— полагает Ольга Трошева, руководитель консалтингового центра «Петербургская недвижимость».

«Активные продажи в первой половине 2018 года связаны с рядом факторов. Во-первых, многие ждали роста цен после июльских нововведений в законодательстве и стремились успеть купить. Во-вторых, сегодня привлекательно низкие ставки по ипотеке, ипотечные заемщики активны и объемы выданных кредитов сейчас рекордно высоки»,— отмечает Михаил Гущин, директор по маркетингу группы RBI.

Светлана Денисова, начальник отдела продаж ЗАО «БФА-Девелопмент», считает, что для первичного рынка Санкт-Петербурга начало 2018 года выдалось удачным: по разным оценкам, практически наполовину выросло количество зарегистрированных договоров. «Основным фактором большого скачка выступил разогрев рынка на общей информации об отмене „долевки“. Время покажет, насколько хватит этого всплеска спроса, будет ли он пролонгирован или к концу года вернется к прежним значениям. Но в любом случае рынок не спешит отыгрывать этот всплеск, мы не видим бурного роста цен, скорее это мягкое, плавное повышение в пределах 3–5 тыс. рублей за квадратный метр»,— говорит она. ➔ 16